

Vom Flohmarkt zum Internetshop

# Anderthalb Millionen Hefte

Frieder Maier ist Deutschlands größter Comic-Händler

VON PETER DIETRICH

Schon als Grundschüler handelte Frieder Maier gerne mit Comics: Gegen eine Leihgebühr verlieh er Micky-Maus-Taschenbücher an seine Mitschüler. Heute hat der 42-Jährige in seiner „Sammlerecke“ in Esslingen eine Million Comics und eine halbe Million Romanhefte auf Lager. Mit zwölf Vollzeit- und 15 Teilzeitkräften erwirtschaftet Maier einen siebenstelligen Jahresumsatz, ist längst zum größten Comic-Händler Deutschlands geworden.

Maiers erster Laden hatte insgesamt 35 Quadratmeter, heute werden ihm 2 000 Quadratmeter schon bald wieder zu klein. Seine Erklärung ist ganz einfach: „Comics neigen dazu, immer mehr zu werden.“ Als Teenager war Maier unterwegs auf Flohmärkten. Mit 18 oder 19 Jahren ermöglichte ihm der Führerschein den Umstieg auf einen Miettransporter, jedes Wochenende war er damit unterwegs.

Dann entdeckte der gebürtige Esslinger Anfang Dezember 1988 in Nürtingen eine kleine Leihbücherei, die irgendwie überlebt hatte. Alles war zugestapelt, überall standen staubbedeckte Kisten herum. „Da müssten unendliche Schätze drin sein, vermutete ich.“ Schließlich hatte er den älteren Herrn im Laden so weit: Er verkaufte ihm die Waren, am 31. Dezember hatte Maier den Schlüssel. Er war damals 24 Jahre alt, Vater eines einjährigen Kindes und hatte plötzlich ohne spezielle Ausbildung einen Laden am Hals.

## Da kam Carlens Vertreter

Am Anfang handelte er nur mit Gebrauchsgütern, doch dann stand ein Vertreter des Carlsen-Verlages vor der Tür. Neue Comics verkaufen? Maier wollte zuerst nicht. Doch da ihm die Konditionen verlockend erschienen, probierte er es. Mit Erfolg, sein kleiner Laden platzte aus allen Nähten. „15 Quadratmeter Verkaufsraum, 20 Quadratmeter Lager, beides vollgestellt. Mehr als drei Kunden gleichzeitig ging nicht“, erinnert er sich.

Dann rief ein Buchhändler an und bot seine Mitarbeit an. Gemeinsam bauten die beiden den Versandhandel auf. Die Preislisten wurden noch von Hand geschrie-



Der clevere Buchhändler mit seinen Schätzen, darunter dem ersten Micky-Maus-Heft, das 1951 in Deutschland herauskam. (FOTOS: PETER DIETRICH)

ben, von Maiers Frau Andrea. Nach der Geburt des zweiten Sohnes, noch im Krankenhaus, schrieb sie mal wieder eine neue Liste, die dann an gute Kunden verschickt wurde. Vier von zehn Empfängern bestellten damals etwas, eine heute bei weitem nicht mehr erreichte Quote. Eingepackt wurden die Sendungen zu Hause in der Wohnung, denn im Laden war kein Platz, anschließend folgte das Einreihen in der Warteschlange bei der Post.

1993 folgte der Umzug in einen größeren Nürtinger Laden, der Platz steigerte sich sprunghaft auf 200 Quadratmeter. Die Listen entstanden nun per Computer. Eine aufgelöste Neuapostolische Kirche wurde zusätzlich als Lageraum angemietet: „Von der Kanzel aus konnte ich meine Mitarbeiter dirigieren, fünf in Voll- und fünf in Teilzeit.“

Drei Jahre später begann der Superheldenboom. Batman, Superman und Spiderman kamen aus den USA nach Europa und schlugen voll ein. Die Sammlerecke schnitt sich ein großes Stück vom Erfolgskuchen ab. Im Jahr 1998, mit dem Umzug in das Gebäude eines ehemaligen Elektroschöpf-

tes in Oberesslingen, standen plötzlich satte 2 000 Quadratmeter zur Verfügung – zusätzlich zum Nürtinger Laden, der als Filiale erhalten blieb. „Man kauft komplette Sammlungen an, braucht aber immer weniger daraus, also lagert man den Rest ein. Da wir alle je erschienenen Comics auf Lager haben möchten, kommen monatlich 180 Neuerscheinungen hinzu, aber kein einziger Titel fällt raus.“

## Ausbau im Internet

Gleichzeitig mit dem Umzug begann der Aufbau des Internetshops. Besonders stolz ist Maier auf die extra programmierte Abonnementverwaltung, welche die monatlichen Auslieferungen an die Dauerkunden per Knopfdruck erlaubt. „Wir sind bekannt dafür, dass wir alles kaufen, wir schicken keinen weg“, nennt Maier einen Grund für den nie versiegenden Nachschub. Manchmal gibt es für den Verkäufer nur wenige Cent pro Heft. Für eine größere Sammlung zahlte die Sammlerecke jedoch schon einmal 80 000 Euro.

Seit drei Jahren unternimmt Mitarbeiter Uwe Lochmann – jener Buchhändler, der damals un-

bedingt in Nürtingen mitarbeiten wollte – mit dem LKW große Ankaufsfahrten quer durch Deutschland und Österreich. In Wien kaufte er so viel ein, dass er zwischendurch zurückfahren musste, um den LKW zu entladen. Als er 1996 aus privaten Gründen nach Koblenz zog, wollte ihn die Sammlerecke nicht verlieren, also eröffnete sie dort eine Filiale. Sie besteht bis heute.

Seinen siebenstelligen Umsatz verdankt Maier unter anderem seinem Katalog, der viermal jährlich in einer Auflage von 25 000 Exemplaren erscheint und mittlerweile Telefonbuchstärke erreicht hat. Seine Versandkunden wohnen zumeist in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Luxemburg, doch Sendungen gehen auch mal in den Oman, nach Brasilien oder Tasmanien. In den letzten vier Tagen jedes Monats, wenn die Abbestellungen versandt werden, verlassen insgesamt 1 500 Päckchen den Versand.

Viele Oberesslinger Ladenkunden haben eine weite Reise hinter sich, kommen aus Bayern, der Schweiz oder noch weiter gefahren. Bei ihnen kommen durchaus auch Großeinkäufe vor – nir-

gendwo anders würden sie die Objekte ihrer Begierde in dieser Ansammlung finden. Neben Comics und Romanen gibt es im Laden Spielfiguren zu Spielwelten wie „Herr der Ringe“, „Yu-Gi-Oh!“-Karten und eine Ecke mit Science-Fiction und Fantasy-Literatur.

## Mangas statt Ritter

Bei den Comics gebe es Dauerbrenner, erzählt Maier, nennt als Beispiel die Rittergeschichten wie Sigurd und Nick oder die Disney-Welt mit Micky Maus und Kollegen. Andere Trends wandeln sich: Der Superheldenboom wurde ab 2002 von den Mangas abgelöst. Was danach kommt? Maier würde sich ein „Zurück zu den Wurzeln“ wünschen, denn einfach lustige Comics hätten es nach seiner Ansicht mal wieder verdient.

Auch in die USA hat er längst seine Fühler ausgestreckt. Jede Woche importiert er sämtliche Comic-Neuerscheinungen, kauft längst auch dort „Comics for Europe“ an.

Und dann erzählt er von seinem Zukunftstraum: einem runden Comic-Laden auf einem einzigen Stockwerk, mit einer Informationsinsel in der Mitte und sternförmigen Regalen. Woran er aber auf jeden Fall festhalten will, ist sein Motto „so persönlich wie möglich, soviel Technik wie nötig“. Trotz schnellem Server am Glasfasernetz und erstklassiger Technik im Hintergrund, trotz drei Computern gleichzeitig auf dem Schreibtisch des Chefs – in der Sammlerecke gibt es keine Computerstimme am Telefon, wird jeder persönlich beraten, ist als Stammkunde persönlich bekannt. Vor allem die Romankunden seien sehr treu, sein erster Abokunde von 1990 sei bis heute dabei, erzählt Maier mit Freude.

Auch bei den Mitarbeitern legt er Wert auf ein langjähriges Vertrauensverhältnis. Viele sind ehemalige Kunden oder deren Bekannte. Auch wenn sie manchmal über die Arbeit jammerten, da bleiben tun fast alle. Manche kommen auch zurück, wie jener ehemalige Mitarbeiter, der nach seiner Referendarzeit die Schule demnächst wieder verlasse: „Er will wieder in den Comic-Laden.“



Signierstunde mit Disney-Zeichner Don Rosa.

Ein Blick ins gut bestückte Lager.

